

Alles was Sie wissen müssen:

Energie-Einkauf für Einsteiger



Die entscheidenden Fakten für Sie auf den Punkt gebracht!

Der deutsche Energiemarkt

- ◆ Wie ist der deutsche Strom- und Gasmarkt aufgebaut? Wie hat sich der Energie-Einkauf seit der Liberalisierung geändert?

Energiebeschaffung heute

- ◆ Vollversorgung und strukturierte Beschaffung, Instrumente beim Strom- und Gaseinkauf, Portfoliomanagement

Energiepreise – Ermittlung und Gestaltung

- ◆ Komponenten des Strompreises, zukünftige Preisfindung beim Erdgas

Rechtliche Rahmenbedingungen

- ◆ Netzzugangs- und Netzentgeltverordnung, Kooperationsvereinbarung III, Regel- und Ausgleichsenergiemarkt

Analyse von Gaslieferverträgen

- ◆ Welche Preisformeln gibt es für welche Abnahmestruktur? Die wichtigsten Bestandteile von Gasverträgen

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

Ideal für Neu- und Quereinsteiger – Die wichtigsten Fakten zum Energie-Einkauf verständlich und praxisnah

Ihre Referenten:



Markus Gebhardt
VIK Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e.V.



Dirk Tiemann
Seymour Consulting GmbH

So beurteilen ehemalige Teilnehmer das Seminar:

- ◆ „Seminarinhalt ausgesprochen wertvoll, weil sehr praxisbezogen und marktaktuell.“
G. Bregler, Roche Diagnostics GmbH
- ◆ „Sehr gelungen und informativ, gerne wieder!“
K. Serr, Siemens AG
- ◆ „Man hätte schon längst dieses Seminar zur Pflicht für Einkäufer machen müssen.“
M. Exner, Personalbüro Flugplatz Ramstein

Ihre Termine:

20. und 21. Oktober 2009 in Frankfurt/M.

23. und 24. November 2009 in Köln

12. und 13. Januar 2010 in München

Medienpartner:

Dow Jones
TradeNews Energy


MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Stromeinkauf

Ihr Seminarleiter:

Dirk Tiemann

Geschäftsführer, **Seymour Consulting GmbH**, Braunschweig

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

12.45 Gemeinsames Mittagessen

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Abstimmung der geplanten Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

14.00 Die Komponenten des Strompreises

- Energiepreis
- Netznutzungsentgelt
- Steuern und Abgaben
 - Arten von Steuern und Abgaben
 - EEG
 - KWK-G
 - Stromsteuer
 - Umsatzsteuer
- Sondervereinbarungen
 - Reservenetzkapazität
 - Anschluss in mehreren Netzebenen
 - Einspeisung von mehreren Transformatoren in ein kundeneigenes Netz

9.40 Elektrotechnische Grundlagen

- Von der Primärenergie zur Nutzenergie
- Gleich- und Wechselstrom
- Stromspannung und Stromstärke
- Arbeit und Leistung
- Negative Effekte – Die Blindleistung

Intentionen des strukturierten Stromeinkaufs

- Transparenz der Vertragsbestandteile
 - Bestandteile des Strompreises
 - Strompreis/Energiepreis/Stromkosten
 - Transparenz als Grundlage allen Handelns
- Versorgungssicherheit
 - Was bedeutet Versorgungssicherheit?
 - Gibt Ihnen ein Stromvertrag Versorgungssicherheit?
 - Können Sie die Versorgungssicherheit beeinflussen?
- Preisstabilität
 - Was bedeutet Preisstabilität?
 - Wodurch erlangen Sie Preisstabilität?
 - Welche Einflussmöglichkeiten haben Sie?
 - Risikopositionen durch Wahl der Laufzeit

Netznutzung – Entgelte und Gestaltung

- Arten der Netznutzung
- Netzzugangsebenen
- Bestandteile des Netznutzungsentgeltes
- Abgabe gemäß KWK-G
- Sonderformen der Netznutzung
 - Belieferung in unterschiedlichen Netzzugangsebenen
 - Reservenetzkapazität
 - Summenlastgang bei galvanisch verbundenen Kundennetzen
 - Individuelles Netzentgelt
- Vertragsbeziehungen zur Netznutzung
 - Netzanschluss, Netznutzung, Anschlussnutzung

11.00 Kaffee- und Teepause

15.30 Kaffee- und Teepause

11.15 Gesetzliche Grundlagen der Stromversorgung

- Historie der Liberalisierung
- EnWG als Grundlage
- StromNZV und StromNEV
- Die Bundesnetzagentur
- Unbundlingrichtlinie

15.45 Der Energiepreis – Ermittlung und Gestaltung

- Analyse des Lastgangs
- Bedarfsprognose
- Börsenpreisbildung
- Strategische Energiepreise
- Preisgleitklauseln
- Risikoaufschläge, Margen, Preisbindung
- EEG-Abgabe, Chancen und Risiken
- Ausschreibung und Angebotsvergleich

Stromversorgungslandschaft in Deutschland

- Stromerzeugungsstrukturen in Deutschland
- Stromnetzbetreiber und -händler
- Energieversorgungsunternehmen
- Handelsplätze
- Strompreisentwicklung seit der Liberalisierung
- Einflussfaktoren auf den Strompreis
- Eigenerzeugung von Strom

17.15 Klärung Ihrer noch offenen Fragen und abschließende Diskussion

ca. **17.30** Ende des ersten Seminartages und Get-Together

Gaseinkauf

Ihr Seminarleiter:

Markus Gebhardt

Referent, **VIK Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e.V.**, Essen

9.00 Begrüßung durch den Seminarleiter und Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

9.10 Einführung in den deutschen Gasmarkt

- Physikalische Grundlagen
- Eigenschaften von Erdgas
- Vorkommen
- Erdgas als Konkurrenz zu anderen Energieträgern
- Bestandteile des Gaspreises

Grundlagen von Gasverträgen

- Einführung in die Vertragsgestaltung
- Bestandteile von Gaslieferverträgen/ wichtige Preiselemente
- Preisformeln und Festpreise
- Anlegbarkeitsprinzip – Preisfindung beim Erdgas
- Wichtige Klauseln und Formulierungen

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Der rechtliche Rahmen

- Energiewirtschaftsgesetz
- Die neue Netzzugangsverordnung
- Netzentgeltverordnung
- Kooperationsvereinbarung III
- Regulierungsbehörde
- Regel- und Ausgleichsmarkt

Analyse von Gaslieferverträgen

- Welche Preisformeln für welche Abnahmestruktur
- Preisbenchmark
- Bindungsmechanismen
- Ölbindung vs. Festpreis

12.45 Gemeinsames Mittagessen

14.00 Verhandlungsspielräume beim Gaseinkauf

- Verhandelbarkeit von Ölpreisbindungen
- Stellschrauben zur Kostensenkung
- Optimierung von Gasverträgen

Die Gasausschreibung

- Vorbereitungen für eine professionelle Gasausschreibung
- Aufbau und Inhalt der Gasausschreibung
- Lastgang und Lastgangmessung
- Ausschreibungsunterlagen
- Anbieter
- Beurteilung der eingehenden Angebote
- Verhandlungen/Verhandlungsstrategien

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Neue Instrumente beim Gaseinkauf

- Möglichkeiten von alten und neuen Anbietern
- Absicherungsmöglichkeiten gegen hohe Ölpreise mit Finanzinstrumenten
- Zukunft: die strukturierte Beschaffung
- Bündelungsmöglichkeiten – der Gaspool

17.00 Abschließende Diskussion und Klärung der noch offenen Fragen

ca. **17.15** Ende der Veranstaltung

Ihr 3-faches PLUS

- 1 **Mit vielen Praxisbeispielen und wichtigen Informationsquellen.**
- 2 **Sie klären Ihre individuellen Fragen.**
- 3 **Intensiver Austausch mit den Referenten und Fachkollegen.**

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!
Zu allen Themenbereichen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Zeitverlust – passgenau für Ihren Bedarf!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Christian Menzel

Tel.: 0 61 96/47 22-644

E-Mail: menzel@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

Get-Together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde.

Management Circle bzw. das **Lindner Congress Hotel** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und Teilnehmern!



Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Wie kaum eine andere Branche ist der Energiesektor von rechtlichen, wettbewerblichen und organisatorischen Änderungen betroffen. Gerade der Energie-Einkauf steht vor besonderen Herausforderungen. **Rechtliche Änderungen** und **volatile Preise** erfordern ein immer umfangreicheres Wissen. Man erwartet von Ihnen, **Energie günstig einzukaufen** und die **größten Vorteile** für Ihr Unternehmen herauszuholen. Dazu benötigen Sie fundierte **Informationsgrundlagen**, um ökonomisch sinnvolle Entscheidungen zu treffen.

Ihr Nutzen

Management Circle hat für Sie ein Intensiv-Seminar konzipiert, das Ihnen kompakt mit Hilfe von **Praxisbeispielen**, **Musterverträgen** und **Beispielrechnungen** alle wesentlichen Fakten zum Strom- und Gaseinkauf liefert. Das Expertenteam erklärt Ihnen die Begrifflichkeiten und führt Sie in den Energie-Einkauf von Strom und Gas ein. Erfahren Sie, welche Informationsquellen Sie beispielsweise im Internet (Charts, Energiepreise etc.) nutzen können.

Das Seminar bietet Ihnen die Gelegenheit, Ihre Fragen und Anliegen zu diskutieren. Mit diesem **fundierten Einstieg in den Energie-Einkauf** sind Sie fit für Ihre Aufgaben und Herausforderungen.

Das lernen Sie hier

- ✓ Wie Sie Strom- und Gas **günstig beschaffen**
- ✓ Von welchen Faktoren die **Preisgestaltung** abhängig ist
- ✓ Wie Sie einen **Gasliefervertrag** analysieren
- ✓ **Elektrotechnische Grundlagen**, wesentliche Fakten der **Versorgungslandschaft**, **die neuen Gesetze** sowie **Zuständigkeiten**
- ✓ Wie Sie mit **Begriffen und Fachausdrücken** sicher umgehen
- ✓ **Relevante Informationsquellen**, die Sie im täglichen Berufsalltag nutzen können

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Miriam Seiler

Senior Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/ 47 22-684

E-Mail: seiler@managementcircle.de

Markus Gebhardt

ist Referent beim **VIK**, dem **Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e.V.**, der seine Mitglieder in allen Fragen der Energie- und Wasserbeschaffung unterstützt sowie Ansprechpartner für Politik, Wirtschaft und Öffentlichkeit ist. Als Referent für Brennstoff und Wasserwirtschaft ist er insbesondere für die Optimierung und Verhandlung von Gasverträgen vor allem von Unternehmen des produzierenden Gewerbes zuständig. Erfahrungen im Energiesektor sammelte er seit 1995 zunächst im Bereich der Energieanlagenplanung und später im Bereich der Optimierung von Energieanlagen und der Energievertragsberatung.

Dirk Tiemann

ist seit 2004 Geschäftsführender Gesellschafter der **Seymour Consulting GmbH**, Braunschweig. Zu seinen Schwerpunkten zählen die Beratung im Energieeinkauf von Strom und Gas für Industrie und Multisite Kunden als Vollstrombelieferung und strukturierter Beschaffung. Zudem berät er Kunden bei der Energieeinsparung im Bereich versorgungstechnischer Anlagen und Produktionsprozessen. Zuvor war er im Vertrieb der Braunschweiger Versorgungs AG tätig. Hier war er zunächst maßgeblich am Aufbau des Bereichs Wärmeprodukte innerhalb des Vertriebs verantwortlich. Im Zuge der beginnenden Liberalisierung, arbeitete er im ganzheitlichen Energievertrieb als Key-Account-Manager. 2000 wechselte Dirk Tiemann als Bereichsleiter Geschäftskunden Vertrieb zum Elektrizitätswerk Wesertal GmbH. Er verantwortete neben den Geschäftskunden im eigenen Netzgebiet die bundesweite Geschäfts- und Filialkundengewinnung. In dem zur E.ON Westfalen Weser AG verschmolzen Unternehmen leitete Dirk Tiemann im Geschäftsbereich Netz den Bereich Netzzugangsmanagement.

Medienpartner:

Dow Jones
TradeNews Energy

Dow Jones TradeNews Energy

Der börsentäglich erscheinende Newsletter befasst sich mit allen handelsrelevanten Themen schwerpunktmäßig bei den Energieträgern Strom und Gas, aber auch Kohle und Erdöl.

Ihr Ansprechpartner: Anne Bilke
Telefon: 069-29725-161
oder anne.bilke@dowjones.com
Im Internet: www.djnewsletters.de

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie eignen sich an zwei Tagen **fundierte Kenntnisse zum Energie-Einkauf** an.
- Sie erfahren, wie Sie Strom und Gas **günstig beschaffen**.
- Sie lernen, von welchen Faktoren die **Preisgestaltung** abhängig ist.
- Sie werden **Entscheidungen** und **Veränderungen** im Unternehmen besser verstehen.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Neu- und Quereinsteiger** in der Energiewirtschaft und energieintensiven Unternehmen, die sich von A – Z über den Energie-Einkauf informieren möchten sowie an **Mitarbeiter**, die sich mit Fragen des **Energie-Einkaufs** befassen und Ihre Kenntnisse in diesem Intensiv-Seminar auffrischen möchten. Angesprochen sind **Führungskräfte** und **Abteilungsleiter** aus Unternehmen, deren Aufgabenfeld sich vergrößert und Fragen der Energiebeschaffung an Bedeutung gewinnen sowie **Rechtsanwälte** und **Unternehmensberater**.

Termine und Veranstaltungsorte

20. und 21. Oktober 2009 in Frankfurt/M.

Lindner Hotel & Residence Main Plaza Frankfurt
Walther-von-Cronberg-Platz 1, 60594 Frankfurt/M.
Tel.: 069/664 01-0, Fax: 069/664 01-44 26
E-Mail: info.mainplaza@lindner.de

23. und 24. November 2009 in Köln

Best Western Premier Hotel Regent Köln, Melatengürtel 15, 50933 Köln
Tel.: 02 21/54 99-0, Fax: 02 21/54 99-998
E-Mail: info@hotelregent.de


12. und 13. Januar 2010 in München


Courtyard by Marriott Munich City Center
Schwanthalerstraße 37, 80336 München
Tel.: 089/548 84 88-0, Fax: 089/548 84 88-333

Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 06196/4722-700).



Mit der Deutschen Bahn ab € 79,- zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn  **BAHN**

Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum.

Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.895,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Energie-Einkauf für Einsteiger

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- 20. und 21. Oktober 2009 in Frankfurt/M.** 10-62307
- 23. und 24. November 2009 in Köln** 11-62308
- 12. und 13. Januar 2010 in München** 01-62309

1	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
2	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
3	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
	FIRMENNAME
	STRASSE/POSTFACH
	PLZ/ORT
	TELEFON/FAX

MITARBEITER: BIS 100 100–200 200–500 500–1000 ÜBER 1000

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL

(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM

UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

Datenschutz-Hinweis: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Anmeldung/Kundenservice



Telefon: **+ 49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+ 49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/10-62307**

Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: + 49 (0) 61 96/47 22-0